

2024年1月期 第2四半期 決算説明会資料

2023年9月1日
菱洋エレクトロ株式会社

【東証プライム 証券コード：8068】

<https://www.ryoyo.co.jp>

2024年1月期 上期の概況

< 期初時点における当期業績見通し >

以下3点を主要因に、厳しい事業環境（減収減益）を想定

半導体好市況の
反 動

為替変動による
差益の縮小

大口ビジネスの
終 息

< Q1の着地 >

- ◎ ICTビジネスの伸長を主要因に、前年同期比増収増益（営業利益ベース）。
- ◎ リョーサン社の持分法適用化に伴い、「持分法投資利益」を計上。
⇒ 経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は前期比大幅増益。

通期の業績予想を上方修正

< 上期の着地 >

- ◎ 売上高は、「半導体・デバイス」「ICT・ソリューション」とともに増収。
- ◎ 売上総利益は、半導体関連のスポット案件や為替変動による押上げ効果の縮小を主要因に利益率が低下も、増益を確保。
- ◎ 販管費は、人件費の増加に加え、アライアンス関連費用や貸倒引当金を計上。
- ◎ 持分法投資利益は、営業外収益として44.6億円を計上。

(単位：億円)	23.1期 上 期 (実 績)	24.1期 上 期 (実 績)	対 前年同期	
			増減額	増減率
売上高	608	651	+43	+7.0%
売上総利益 (率)	67.4 11.1%	68.8 10.6%	+1.5	+2.2%
販管費	42.2	45.7	+3.5	+8.2%
営業利益 (率)	25.1 4.1%	23.1 3.6%	▲2.0	▲7.9%
経常利益	24.8	64.9	+40.2	+162.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	17.8	57.5	+39.7	+223.0%

23.1期上期以降、営業利益率は3%超の水準で推移

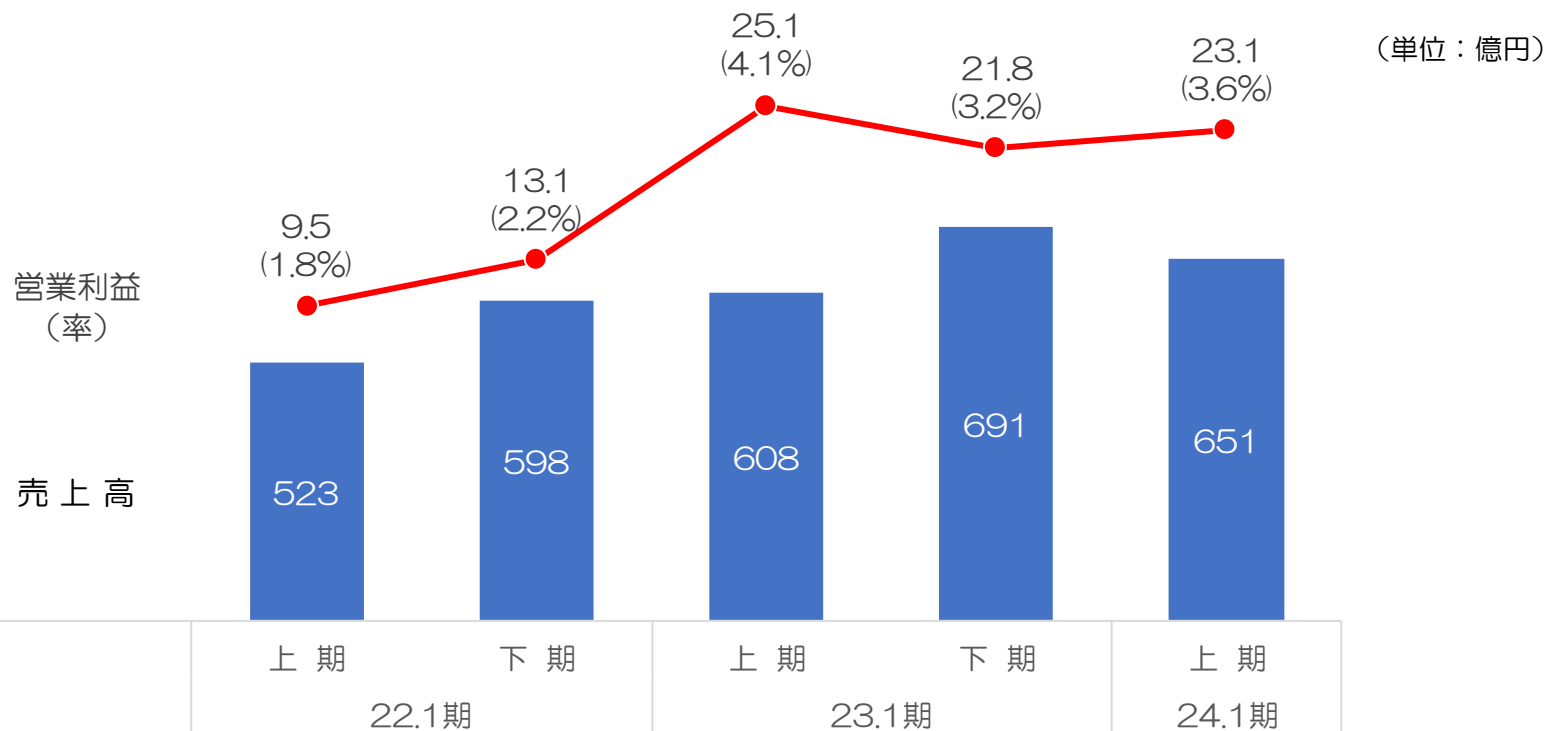
23.1期

半導体市況や為替要因などの
外的要因による恩恵大

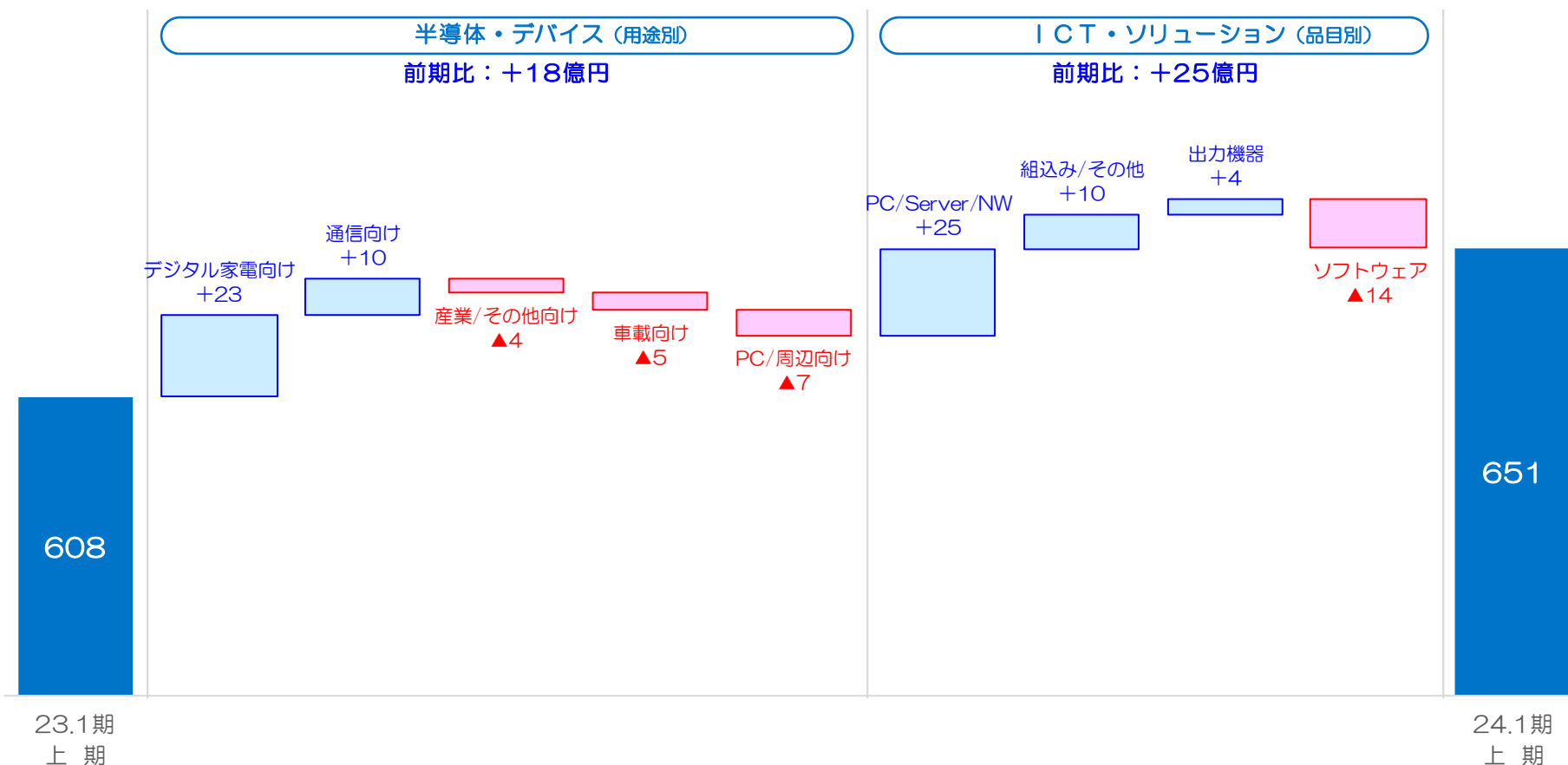


24.1期

I C T関連の売上拡大や
採算性の向上が寄与



- ◎ 半導体・デバイス関連は、部材不足下における好需要の反動が見られるも、海外におけるビジネスの拡大、立ち上がりが増収を牽引。
- ◎ ICT・ソリューション関連は、一部案件が終息のソフトウェアが減少も、オンライン資格確認関連の需要取込みをはじめ、総じて堅調に推移。



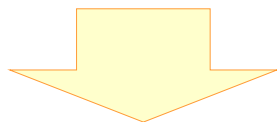
当初は日本からの受け皿要素が強かった海外ビジネスも、
近年は“海外発”のビジネスの比率が上昇

- ◎ 従来からのテレビ向け案件に加えて、
当期はスマートフォン向けの立ち上がりも寄与。



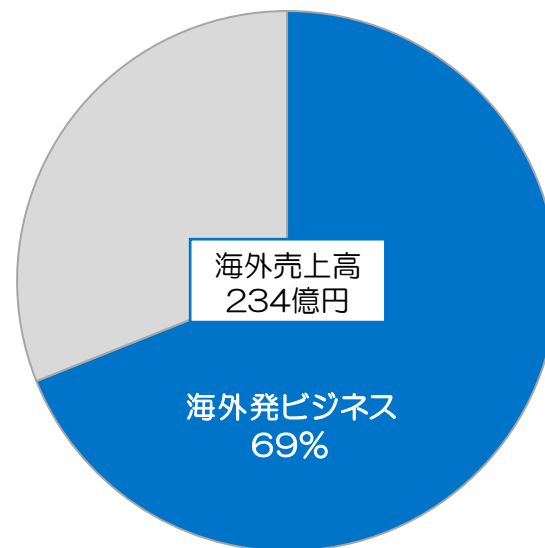
中国スマホメーカー向けに
指紋認証センサーが採用

- ◎ 中華圏エリアを中心に、
地場客先向けの“Out-Out”ビジネスが拡大し、
海外売上約7割を非移管ビジネスが占める。



海外拠点の「現地化」も含め、
海外ビジネスの一層のグローバル化を推進

《海外ビジネスの売上構成》
(24.1期上期実績)

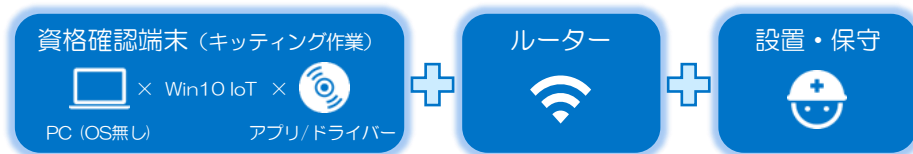


海外売上高は直近5年で3倍超に拡大
(19.1期上期：6.9億円)

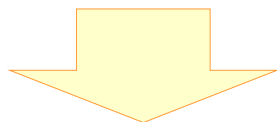
前期から拡大のオンライン資格確認関連ビジネスを含め、
医療分野におけるIT化に向けた環境整備を推進

- ◎ 医療分野に向けては、機器の販売のみならず、機器設置やネットワーク環境の敷設、保守などのサービスやサポートも付加してビジネスを展開。

＜参考：オンライン資格確認関連ビジネスの概要＞



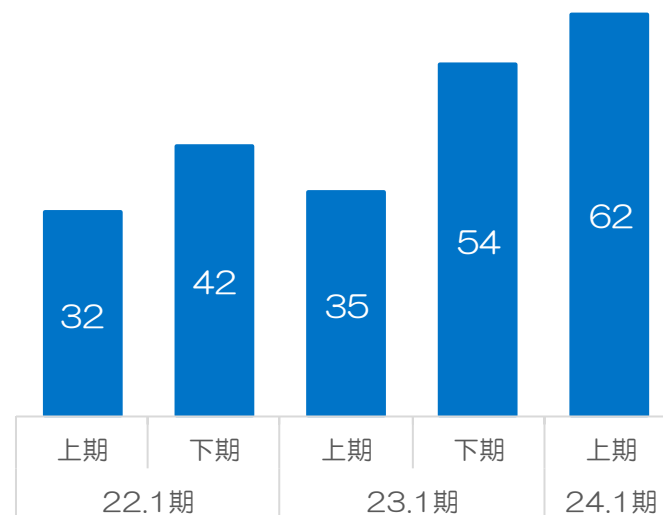
- ◎ 加えて、オン資関連ビジネスの展開を通じては、新たなお客様とのリレーションを開拓・構築。



オン資ビジネスの展開を通じて得た
お客様層、ノウハウを生かし、
医療・介護分野に向けた取り組みを加速

《医療分野向けの売上推移》

(単位：億円)



※ オンライン資格確認とは

マイナンバーカードのICチップまたは健康保険証の記号番号等により、オンラインで資格情報の確認が行えるものであり、23年4月からは保険医療機関・薬局に対し、原則として導入が義務付けられています。

<補 足> 品目別の状況

半導体・デバイス

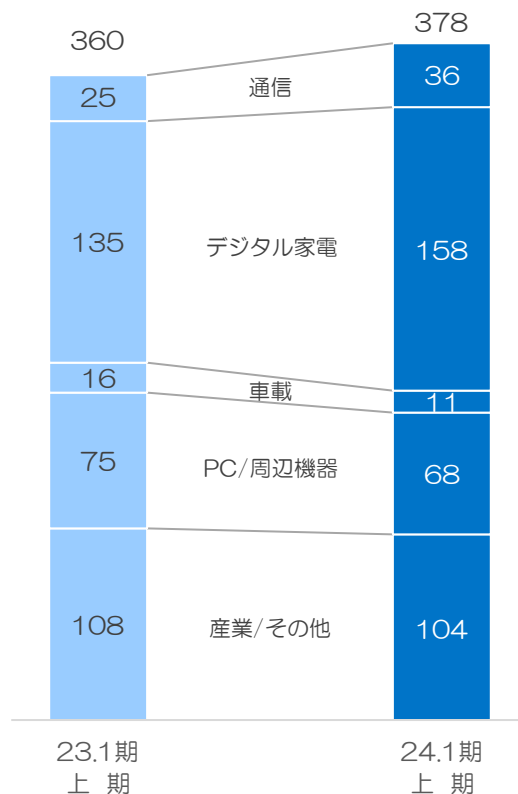
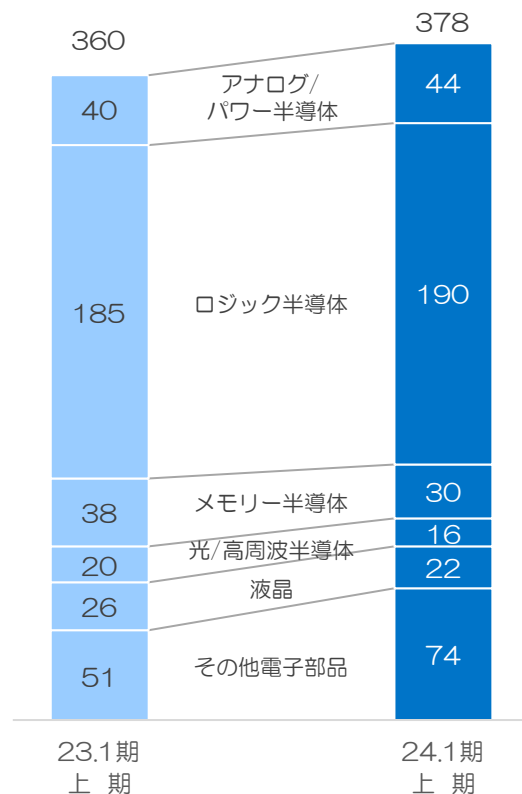
ICT・ソリューション

24.1期 上期	378 (58.0%)	273 (42.0%)	651
	+4.9%	+10.0%	
23.1期 上期	360 (59.2%)	248 (40.8%)	608

半導体・デバイス

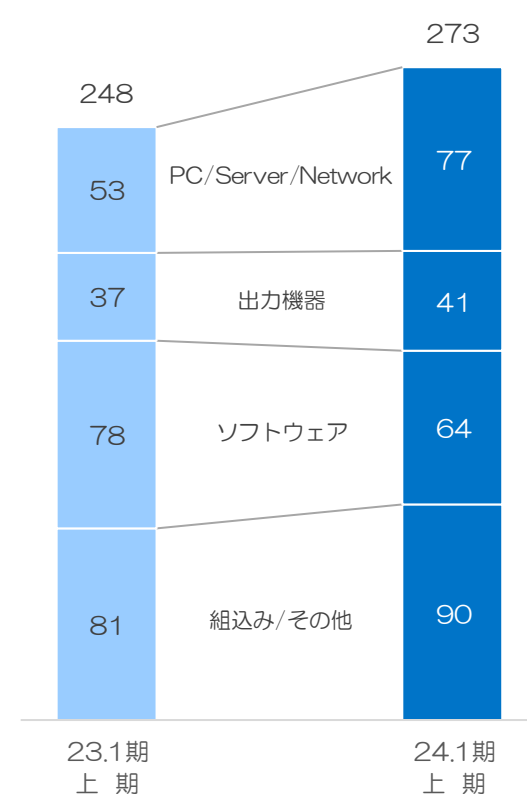
<品目別>

<用途別>



ICT・ソリューション

<品目別>



2024年1月期 通期の計画

半導体市況や為替動向など、先行き不透明感は依然残るも、
概ね当初の下期見通しから大きな変動なし

【半導体・デバイス】

- ◎ 前期の好市況の反動もあり、好不調分野の二極化が継続。
- ◎ テレビ向けビジネスは、上期の着地を踏まえて見通しを引き上げ。
- ◎ スマートフォン向けビジネスは、市況の冷え込みの影響を受ける。
⇒ 今期増収見通しに変更はないものの、当初計画から伸び幅が縮小。

【ICT・ソリューション】

- ◎ ソフトウェア関連の案件終息の影響拡大が控えるほか、
オンライン資格確認関連ビジネスは徐々に縮小する見通し。
⇒ いずれも当初計画に織り込み済み。
- ◎ その他のビジネスに関しては、企業の堅調なIT関連投資を背景に、
依然として高水準を維持。
⇒ 例年通りの季節性により、Q3<Q4の寄与を見込む。

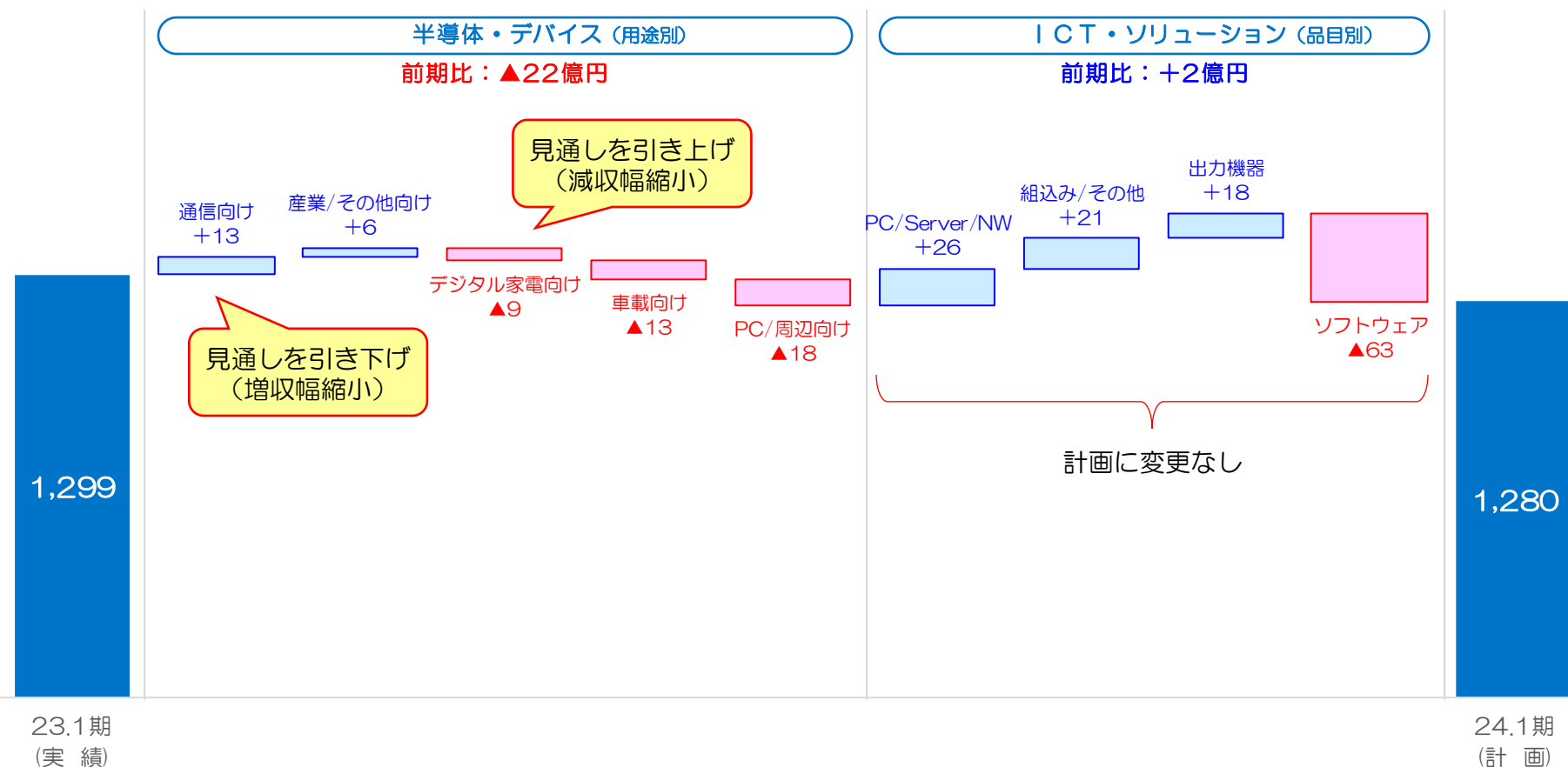
5月（Q1決算発表時）に上方修正した年間計画に対して、
上期着地時点で売上高、営業利益ともに50%超の進捗



年間計画は、5月に修正した計画を据え置き

(単位：億円)	23.1期 年間 (実績)	24.1期				対 前期（年間）		対年間 上期進捗
		上期 (実績)	下期 (計画)	年間 (5月修正)	年間 (期初計画)	増減額	増減率	
売上高	1,299	651	629	1,280	1,200	▲19	▲1.5%	50.8%
売上総利益	135.8	68.8	67.7	136.5	128.0	+0.7	+0.5%	50.4%
（率）	10.5%	10.6%	10.7%	10.7%	10.7%			
販管費	88.9	45.7	47.8	93.5	92.0	+4.6	+5.2%	48.9%
営業利益	46.9	23.1	19.9	43.0	36.0	▲3.9	▲8.4%	53.8%
（率）	3.6%	3.6%	3.2%	3.4%	3.0%			
経常利益	44.8	64.9	24.1	89.0	65.0	+44.2	+98.8%	73.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	30.6	57.5	17.5	75.0	55.0	+44.4	+145.4%	76.7%
ROE	7.0%			15.6%	12.1%			

- ◎ 半導体・デバイスは、通信および産業分野向けの拡大を見据えるほか、デジタル家電向けもテレビ向けを中心に当初見通しから引き上げ。
- ◎ ICT・ソリューションは、当初の見通しに変更なく、ソフトウェアの減少をその他の品目の増加でカバーし、前期比増収を見込む。



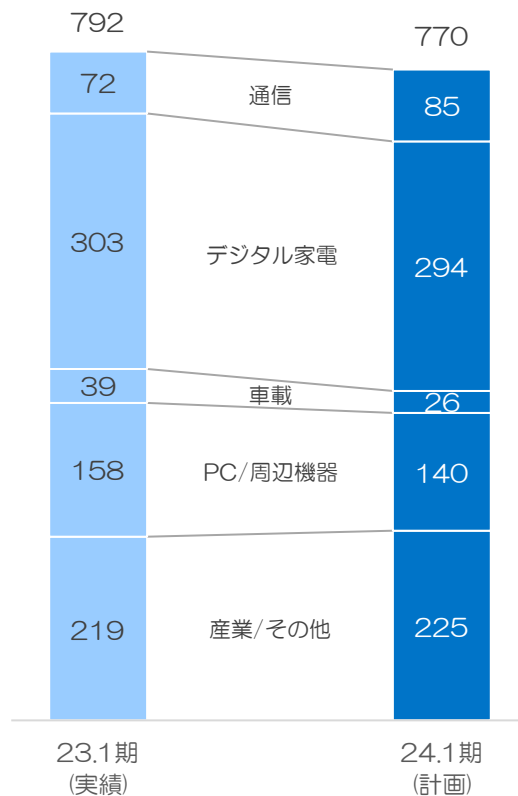
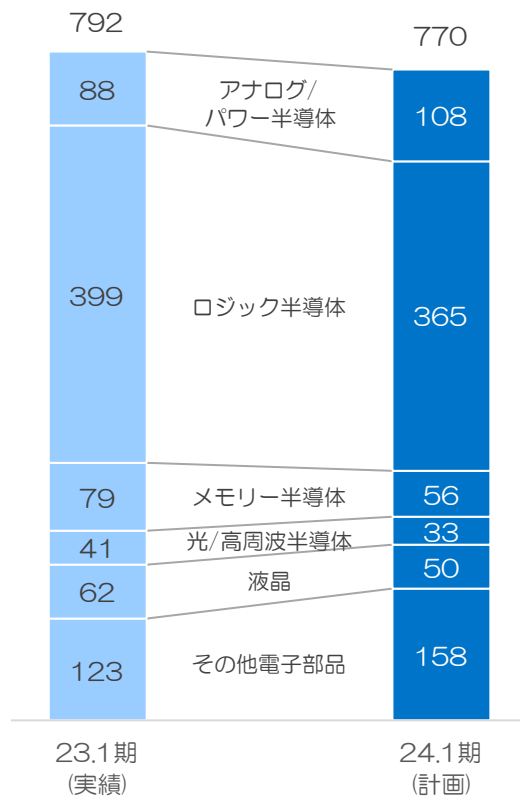
<補 足> 品目別の状況

	半導体・デバイス	ICT・ソリューション	
24.1期 (計画)	770 (60.2%) ▲2.7%	510 (39.8%) +0.5%	1,280
23.1期 (実績)	792 (60.9%)	508 (39.1%)	1,299

半導体・デバイス

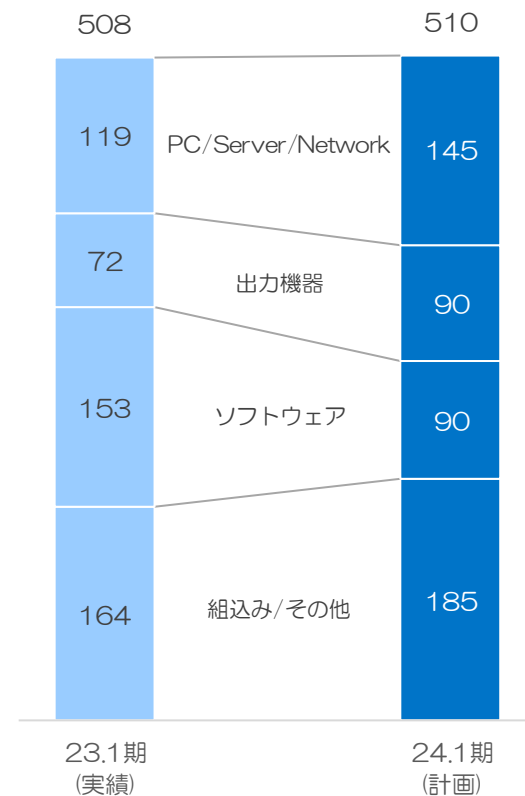
<品目別>

<用途別>



ICT・ソリューション

<品目別>



◎ 還元の基本方針：DOE（純資産配当率）5%を目安とした配当の実施。

⇒ 親会社株主に帰属する当期純利益が過去最高益となる業績見通しを踏まえ、5月（Q1決算発表時）に配当計画を引き上げ（前期比+50円）。

		1株当たり配当金		
		Q2末	期 末	年 間
24.1期	（ 5月修正 ）	80円	80円	160円
	（ 期初計画 ）	60円	60円	120円
23.1期	（ 実 績 ）	50円	60円	110円

 40円増配
 10円増配

【「業績予想」および「配当予想」に基づく各指標の見込み】

		ROE	配 当 性 向	DOE
24.1期	（ 5月修正 ）	15.6%	43.1%	6.3%
	（ 期初計画 ）	12.1%	44.1%	5.2%
23.1期	（ 実 績 ）	7.0%	72.6%	5.1%

中期的な取り組み (リョーサン社との経営統合について)

当社単独での“内的な充実”を図る改革第1フェーズは完了し、
当期からはリョーサン社との連携も含めた第2フェーズへ

<2017年>

改革着手

赤字寸前の業績
(業界で唯一の減収減益)

<～ 前期>

改革第1
フェーズ

事業基盤の立て直し



業績目標の達成
(売上高 1.100億円/営業利益 30億円)
お客様評価の改善

<当期～>

改革第2
フェーズ

新たな成長機会の獲得
(リョーサン社との連携)

24年4月の経営統合を目指す

2023年5月15日 公表

経営統合に向けた基本合意書を締結

経営統合に向けた具体的検討を開始

2023年3月9日 公表

リョーサン社株式を追加取得し、持分法適用関連会社化

新たな成長機会の達成を
一層確実なものにすべく、連携強化

2023年2月7日 公表

リョーサン社株式の18.71%（議決権比率）を取得

両社間のアライアンスのあり方について
検討・協議を加速

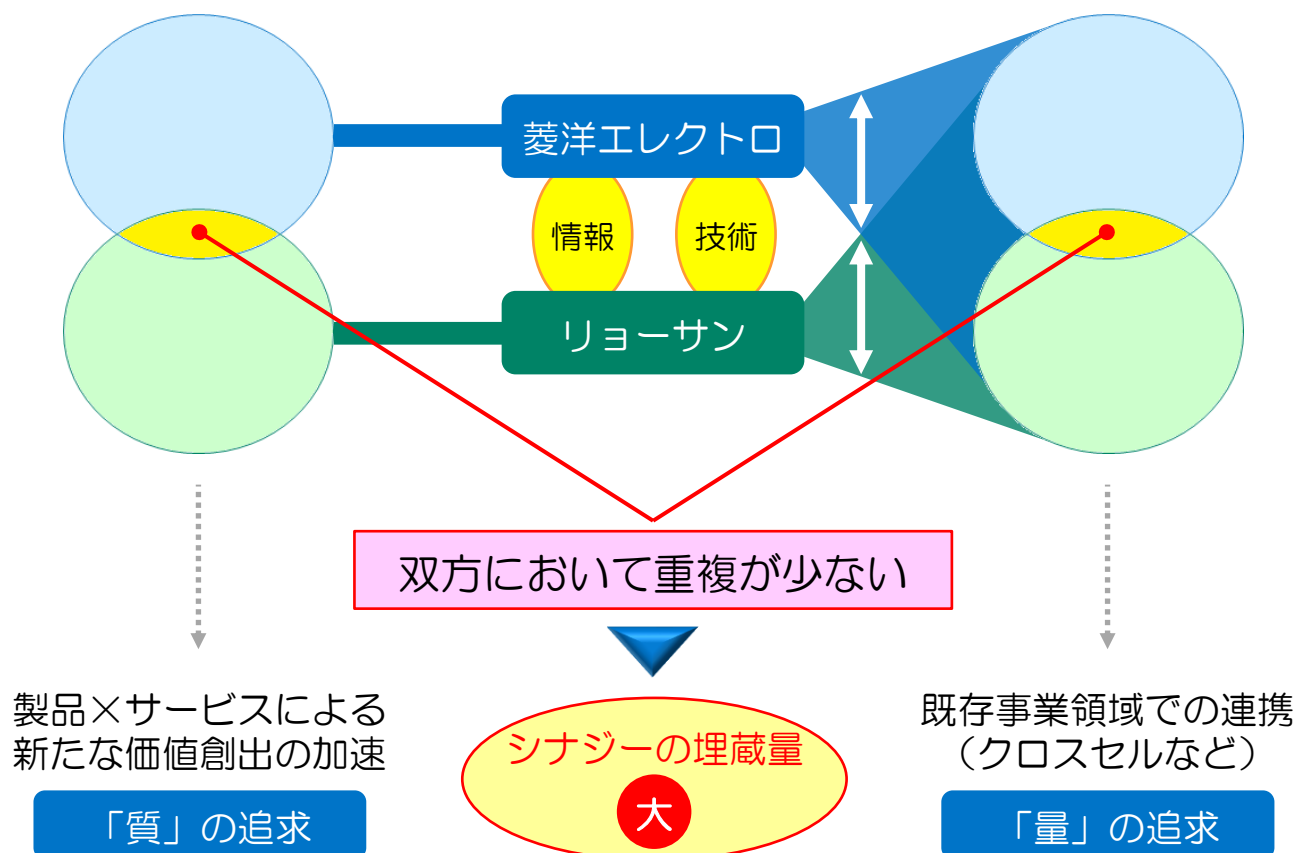
2022年 春ごろ

事業上のシナジーの可能性について協議を開始

お客様との優良なリレーションや商材・ソリューションなど、
両社の有する各種経営資源を最大限に生かした取り組みを推進

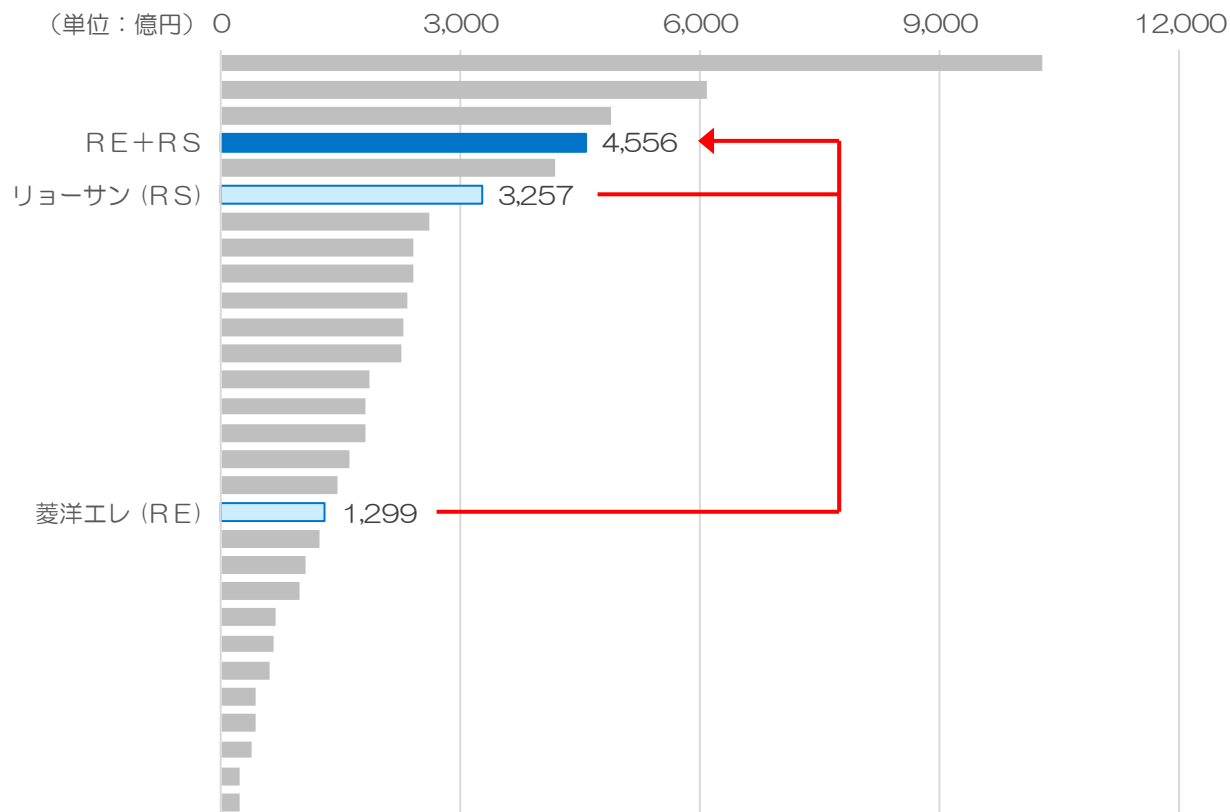
【事業構造 / 取扱商材】

【お客様層】



両社の売上高は単純合算で4,500億円超（前期実績ベース）となり、
国内エレクトロニクス商社の新たな中核グループへ

＜国内エレクトロニクス商社の売上高＞



（各社のFY22決算より当社作成）

本経営統合による「量」の追求



一定の「規模」も然ることながら、
一朝一夕では築けない「お客様とのリレーション」の拡充を図る

売上規模の拡大



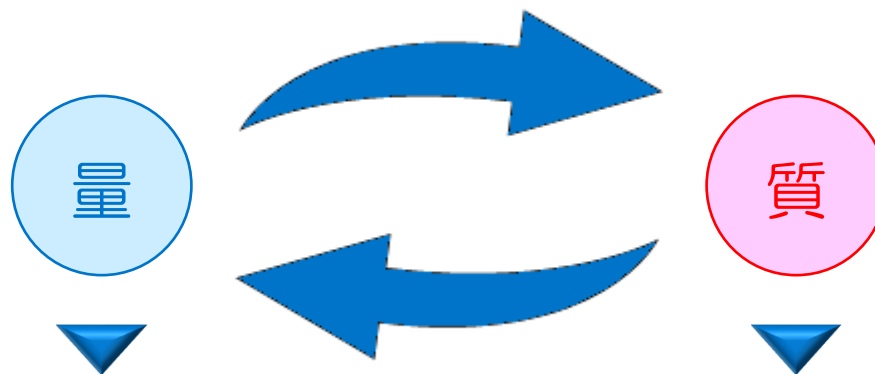
&

お客様接点の拡充



半導体だけでなく、ICTを事業領域に有する当社の特長と
リョーサン社の有するお客様基盤の掛け合わせによるシナジーを追求

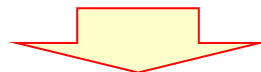
“量”と“質”の相互の好循環によって、
「お客様接点の拡充」と「ビジネスモデルの強化」を推進



お客様基盤の強化

ノウハウの拡充

拡充されるお客様接点に対し、新たな価値の創出・提供を追求



お客様から選ばれる、必要とされる商社へ

「お客様のお客様」の課題解決を見据えた
バリューチェーン全体への価値向上を追求

【現在の状況】

- ◎ 24年4月を目途に、経営統合を目指すことで両社合意。
- ◎ 経営統合の方式、その他の必要な事項（社名、本店所在地、代表者など）は未定。

【今後のスケジュール（予定）】

本経営統合に関する最終契約締結	・ ・ ・ ・ ・	23年10月
臨時株主総会（両社）（※）	・ ・ ・ ・ ・	23年12月
本経営統合の効力発生または実行日	・ ・ ・ ・ ・	24年 4月

（※）臨時株主総会の開催については、手続き上必要な場合に限りです

<上期の概況>

- ◎ 売上高、営業利益ともに依然として高水準を維持。
- ◎ 経常利益および親会社株主に帰属する四半期純利益は、持分法投資利益の計上もあり、前期比大幅増益。

<通期の見通し>

- ◎ Q1決算時に上方修正した年間計画に対し、上期着地時点で売上高、営業利益ともに50%超の進捗を示す。
- ◎ 依然として先行き不透明感は残るも、通期計画は据え置き。

<中期的な取り組み（リョーサン社との経営統合について）>

- ◎ 当社の経営改革は、新たな成長機会の獲得を目指す“第2フェーズ”へ。
- ◎ 経営統合のベースは「質と量の好循環」による価値向上の追求。

● 注意事項

本資料内の業績および将来に対する見通しは、
当社が発表時点で合理的であると判断する一定の前提に基づいており、
実際の結果は経済環境やその他の様々な要因により、
当初の見通しとは異なる可能性がありますことを予めご承知おきください。

— 本資料に関するお問い合わせ先 —

菱洋エレクトロ株式会社

企画本部 広報部

TEL : 03 (3546) 6331 E-mail : irmanager@ryoyo.co.jp

RYOYO

すべてを、つなげよう。技術で、発想で。